

# Management von Anwaltskanzleien

Erfolgreiche Führung  
von Anwaltsunternehmen

Herausgegeben von

Leo Staub und Christine Hehli Hidber

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	V
Autorenverzeichnis .....	XV

## Kapitel 1

<b>Festlegung der Kanzleistrategie.....</b>	<b>1</b>
A. Einführung und Übersicht.....	3
LEO STAUB	
B. Strategische Optionen im Anwaltsgeschäft.....	36
MANFRED FINKEN	
C. Produkt- / Marktstrategien im Anwaltsgeschäft.....	53
JOHANNES H. WEILER	
D. Wachstumsstrategien im Anwaltsgeschäft.....	66
WALTER FELLMANN	
E. HFK – mit einer Boutique-Strategie zum Erfolg.....	80
CHRISTIAN NUNN	
F. Prozess der Strategieentwicklung in einer regional tätigen Anwaltskanzlei	89
CHRISTOF RAGGENBASS	

## Kapitel 2

<b>Anwaltsmarketing .....</b>	<b>101</b>
A. Einführung und Übersicht.....	103
LEO STAUB	
B. Identifikation und Berücksichtigung von Mandantenbedürfnissen .....	129
HEINZ SCHÄRER	
C. What a Global In-house Legal Function Expects from External Counsel .....	140
BEAT HESS	
D. Erfahrungen eines Unternehmers im Umgang mit amerikanischen Anwaltskanzleien.....	145
URS TANNER	

E.	Kundensegmentierung im Anwaltsgeschäft und deren Abbildung in der Kanzleiorganisation mittels <i>industry groups</i> .....	157
	Ivo HUNGERBÜHLER	
F.	Rationale and Organization of Practice Groups.....	163
	PHILIP MARCOVICI / VICTORIA DALMAS	
G.	Generalist vs. Spezialist: Die Bedeutung von Fachausbildungen im Anwaltsberuf.....	171
	NICOLE VÖGELI GALLI	
H.	Markt- und Kundenkommunikation in der Anwaltskanzlei.....	180
	DIDIER SANGIORGIO	
I.	Akquisition anwaltlicher Mandate im <i>pitch</i> .....	197
	MARKUS HARTUNG	
J.	Anwaltpanels bei der Beschaffung rechtlicher Dienstleistungen: Aufbau und Akkreditierungsprozess .....	211
	BRUNO MASCELLO	
K.	Der Rechtsberatungsmarkt im Umbruch: Machen Telefon- und Internetberatung den Anwaltskanzleien Konkurrenz? .....	218
	GEORG GEBSATTEL	
L.	Besonderheiten der Zusammenarbeit mit Unternehmensmandanten – eine Praxisbetrachtung .....	223
	URS WÄLCHLI	

### Kapitel 3

	<b>Entwicklung von Geschäftsmodellen für Anwaltskanzleien .....</b>	<b>233</b>
A.	Einführung und Übersicht.....	235
	LEO STAUB	
B.	Prozess der Erstellung einer anwaltlichen Dienstleistung .....	278
	WOLFGANG WEISS	
C.	Anwaltsgesellschaften in der Schweiz .....	289
	GAUDENZ G. ZINDEL	
D.	Knowledge Management in einer Anwaltskanzlei.....	307
	MARTIN SCHULZ	

E.	Lean Management in der Kanzlei .....	320
	FRANK VON THUN	
F.	Automatisation/IT: Neue Möglichkeiten in der Prozessunterstützung von Anwaltskanzleien.....	337
	ADRIAN RUFENER	
G.	E-Justice in Österreich und seine Bedeutung für Anwaltskanzleien.....	354
	WOLFGANG HEUFLER	
H.	Internet und Social Media – Neue Medien eröffnen neue Wege zum Mandanten.....	362
	CARSTEN ULBRICHT	
I.	Virtuell zusammengeschlossene Anwaltskanzleien – am Beispiel von <i>SwissLegal</i> .....	380
	ANDREAS KELLERHALS	
J.	Instruktionsprozess .....	390
	CHRISTINE HEHLI HIDBER	

## Kapitel 4

	<b>Leadership in der Anwaltskanzlei .....</b>	<b>403</b>
A.	Einführung und Übersicht.....	405
	LEO STAUB	
B.	Leadership in einer Anwaltskanzlei: Anspruch und Herausforderung.....	448
	MARCUS HEIDBRINK	
C.	<i>Leading a Team of Stars</i> .....	462
	RAINER LOGES	
D.	Die HM-Akademie St. Gallen bei Hengeler Mueller.....	472
	DIRK UWER	
E.	Recruitment and Remuneration of Associates in the ongoing War for Talents.....	481
	KAI-UWE STECK	
F.	Der Weg zum Partner in einer Anwaltskanzlei .....	489
	ROBERT FURTER	

G.	Partnerkultur .....	498
	FRANK E. R. DIEM	
H.	Weiterbildung und Entwicklung von Associates bei Freshfields Bruckhaus Deringer .....	506
	KATRIN SCHIRWINSKI	
I.	Wege zur Professionalisierung des Kanzleimanagements .....	513
	RAFFAEL BÜCHI	

## Kapitel 5

	<b>Accounting und Billing</b> .....	523
A.	Einführung und Übersicht.....	525
	LEO STAUB	
B.	Management Accounting in einer Anwaltskanzlei.....	559
	ANDREAS C. ALBRECHT	
C.	<i>Key Performance Indicators</i> für Associates und Partner .....	566
	MARCUS SCHRIEFERS	
D.	Control of Legal Fees.....	575
	HANS PETER FRICK	
E.	Alternative Honorarmodelle im Anwaltsgeschäft .....	581
	ANDREAS KRÄMER	
F.	Gewinnverteilung unter Berücksichtigung des <i>Managed Lockstep</i> .....	592
	MARKUS HARTUNG	
G.	<i>Lockstep</i> .....	599
	ALEXANDER RITVAY / INGO THEUSINGER	
H.	<i>Eat what you kill</i> .....	607
	HARALD SEISLER	

## Kapitel 6

	<b>Finance</b> .....	615
A.	Einführung und Übersicht.....	617
	LEO STAUB	

B.	Finanzierung einer Anwaltskanzlei .....	658
	PATRICK RÜTSCHÉ	
C.	Bewertung einer Anwaltskanzlei .....	664
	RUDOLF TSCHÄNI	
D.	Fusion von Anwaltskanzleien .....	673
	VINCENT JEANNERET / OLIVER TRIEBOLD	
E.	Aufspaltung von Anwaltskanzleien .....	686
	JÖRG-MARTIN SCHULTZE	

## Kapitel 7

	<b>Risikomanagement in der Anwaltskanzlei .....</b>	<b>693</b>
A.	Einführung und Übersicht .....	695
	LEO STAUB	
B.	Compliance Management in der Anwaltskanzlei .....	725
	CHRISTOPH B. BÜHLER	
C.	Berufs- und Standesregeln als regulatorische Beschränkungen im Management einer schweizerischen Kanzlei .....	736
	MIRKO ROŠ	
D.	Berufs- und Standesregeln als regulatorische Beschränkungen im Management einer deutschen Kanzlei .....	744
	HORST FRANKE	
E.	Berufs- und Standesregeln als regulatorische Beschränkungen im Management einer österreichischen Kanzlei .....	759
	KURT WRATZFELD	
F.	Der Umgang mit Interessenkonflikten bei der Wahrnehmung von Verwaltungsratsmandaten durch Anwälte .....	767
	MICHAEL PFEIFER	
G.	Die Berücksichtigung des Anwaltsgeheimnisses in der Kanzleiorganisation .....	776
	CAROLE GEHRER	
H.	Geldwäscherei als Managementthema in der Anwaltskanzlei .....	797
	FILIPPO TH. BECK / PHILIPPE NORDMANN	

I.	Das Legal Opinion Committee im Dienste des Risikomanagements der Kanzlei .....	807
	BENEDIKT MAURENBRECHER	
J.	Qualitätsmanagement in der Anwaltskanzlei und Zertifizierung nach ISO 9000 .....	819
	HEINZ KLARER	
K.	<i>Business Continuity Management</i> in einer Anwaltskanzlei.....	829
	ANDRÁS GUROVITS / MARCEL HADORN	
L.	Important Issues and Trends in the Field of Liability Insurance for Law Firms .....	838
	KEITH TRACEY	

## Kapitel 8

	<b>Anwaltliche Soft Skills</b> .....	851
A.	Einführung und Übersicht.....	853
	LEO STAUB	
B.	Zeitmanagement .....	874
	CHRISTOPH M. PESTALOZZI	
C.	Verhandeln unter Druck und in Extremsituationen .....	886
	MATTHIAS SCHRANNER	
D.	<i>Scripting Successful Concentration for Lawyering Tasks</i> .....	894
	ADINA MORNELL	
E.	Umgang mit Gerichten und Behörden .....	903
	GEORG NAEGELI	
F.	Kommunikation in gerichtlichen Auseinandersetzungen .....	911
	UWE WOLFF	
G.	Warum gute Anwälte nicht immer gute Manager sind.....	924
	WOLFGANG WEISS	

---

**Kapitel 9**

<b>Zukunft des Anwaltsgeschäfts .....</b>	<b>935</b>
A. Die Auswirkungen der Finanzkrise auf Kanzleistrategie und die Struktur des Rechts .....	937
GEORGE M. WILLIAMS JR.	
B. Trends in the Global Legal Services Market.....	941
JULIA CHAIN / NICHOLAS BRUCH	
C. Die Zukunft des Anwaltsmarktes .....	952
KLAUS-STEFAN HOHENSTATT	
D. Trends und Zukunft im Anwaltsgeschäft der Schweiz .....	959
MICHAEL HÜPPI	
 Sachregister .....	 965